

TAGUNGSBERICHT

Die individuelle Persönlichkeit im Fokus

Internationale Konferenz zu Theorie und Praxis der Motivation in Köln

Die erste Motivationskonferenz der „World Society of Motivation Scientists and Professionals“ – einem internationalen Netzwerk für Motivationsexperten – fand am 4. und 5. September 2009 in der Trainerakademie des Deutschen Olympischen Sportbundes (DOSB) in Köln statt. Sie befasste sich mit der Praxisanwendung aktueller Persönlichkeits- und Motivationsforschung. Rund 100 Motivationsexperten aus Deutschland, Österreich, der Schweiz, den Niederlanden, USA und Russland nahmen an der Veranstaltung teil.

Köln, im September 2009.

Im Zentrum der Konferenz standen die Forschungsarbeiten des US-Psychologen Professor Dr. Steven Reiss. Mit dem Reiss Profile hat er ein Persönlichkeitsmodell entwickelt, das das menschliche Verhalten auf 16 Lebensmotive zurückführt. Das Instrument gibt Aufschluss über die individuellen Motive, Werte und Ziele, die das Handeln eines Menschen bestimmen. Der Nutzen, der sich daraus ergibt, liegt zum einen darin, dass Verhalten vorhersagbar wird – zum anderen lassen die Erkenntnisse auch Rückschlüsse zu, wie der Einzelne sein Leben so gestalten kann, dass er zu mehr Leistungsfähigkeit und Zufriedenheit findet. Dies hat, so Reiss anlässlich des Kölner Treffens, nichts mit den Erfolgsversprechen selbsternannter „Motivations-Gurus“ zu tun, sondern basiert auf einer soliden wissenschaftlichen Basis. So baut das Verfahren, das in 17 unabhängigen Studien auf seine Validität überprüft wurde, auf empirischen Untersuchungen mit mehr als 10.000 Teilnehmern auf.

Jung, aber erfolgreich

Obwohl noch eine recht junge Methode hat das Reiss Profile bereits verschiedene relevante Praxisfelder erschlossen. Das zeigte auch die Vielfalt der Konferenzvorträge auf der Kölner Veranstaltung. Das Themenspektrum reichte von Personalentwicklungsmaßnahmen im Beruf über die Motivationsberatung im Spitzensport bis hin zur maßgeschneiderten Begleitung in verschiedenen Lebenssituationen.

In seinem Einführungsvortrag kritisierte **Reiss** die mangelnde Nachhaltigkeit vieler bestehender persönlichkeitsorientierter Verfahren. Er unterstrich: „Wir wissen heute, dass sich die Persönlichkeit von Menschen ab dem zwölften Lebensjahr nicht mehr grundlegend verändert. Die Betrachtung der individuellen Persönlichkeit muss daher stets am Anfang einer Maßnahme stehen, wenn diese erfolgreich sein soll.“ Der Psychologe erläuterte dies am Beispiel der Konfliktlösung. Konflikte hätten ihre Ursache stets in den unterschiedlichen Wertevorstellungen der involvierten Parteien. Bleibt die darunter liegende Motiv- und Wertestruktur unbekannt, so wird eine Lösung nur von kurzfristiger Dauer sein. Kennt man hingegen die potenziellen Konfliktherde, die in den Persönlichkeiten angelegt sind, so lässt sich eine langfristige Basis des gegenseitigen Respekts und der Wertschätzung schaffen.

Wie ein solcher Ansatz in der Praxis funktioniert, veranschaulichten die Berater Dr. Maximilian **Koch** aus Wien und Markus **Brand** aus Köln für das Management. Während Koch die Führungs-

persönlichkeit in den Mittelpunkt seines Vortrags stellte, referierte Brand darüber, wie eine individualisierte Führung auf Basis der 16 Lebensmotive aussehen könnte.

Wie viele Werte braucht der Vertrieb?

Ein weiteres innovatives Beispiel für die Schnittstelle von psychologischer Motivforschung und Management ist das Konzept des „werteorientierten Verkaufs“, das der Schweizer Vertriebsprofi und Berater Brunello **Gianella** präsentierte. Er stellte die These auf, dass die vertriebliche Ansprache in dem Käufermarkt der modernen individualisierten Gesellschaft die individuellen Motive ins Visier nehmen muss, um dem Kunden einen Mehrwert zu bieten und erfolgreich zu sein. Dabei erlaubte Gianellas Vortrag einen Werkstattblick: Er lud die Kongressbesucher dazu ein, aktiv an diesem Paradigmenwechsel im Vertrieb mitzuwirken.

Während Gianella für eine Vision des Vertriebs der Zukunft warb, gewährten Peter Boltersdorf und Petra Bachmann einen konkreten Einblick in aktuelle Untersuchungen. **Boltersdorf** betreut als Motivationsberater, Managementtrainer und Coach sowohl mittelständische und große Unternehmen als auch Athleten und Teams im Spitzensport. Er stellte die Ergebnisse einer Auswertung der Persönlichkeitsprofile von nahezu 400 Fußballprofis vor. Dabei interessierte ihn insbesondere die Frage, welche Motivkombinationen bei diesen Sportlern besonders häufig zu finden sind und welche Rückschlüsse das auf den Spielbetrieb und mögliche Interventionen zulässt. So stellt für die meisten Profifußballer die Fürsorge für die eigenen Kinder die wichtigste Motivationsplattform dar – eine Erkenntnis, die sich in der Kommunikation mit den Spielern für die Aktivierung des „letzten Quentchens“ Motivation nutzen lässt.

Boltersdorf betonte jedoch zugleich, dass „one fits all“ die entschieden falsche Strategie sei. Vielmehr gehe es darum, den Trainern über die genaue Kenntnis des eigenen Persönlichkeitsprofils sowie den Einblick in die Profile jedes Spielers und des Teams die Voraussetzung zur Förderung mentaler Stärke zu geben. Erst auf Basis dieses Wissens können mögliche Störungen antizipiert und konkrete Wettkampfsituationen realitätsnah „durchgespielt“ werden. Boltersdorf belegte dies auch anhand eines Beispiels aus einer anderen Teamsportart – dem jüngsten WM-Erfolg der Handball-Junioren, die er als Coach auf ihrem Weg zum Turniererfolg im August dieses Jahres begleitet hatte.

Die Psychologin Petra **Bachmann** wiederum warf in ihrer Präsentation „Wissenschaft trifft Wirtschaft“ einen vergleichenden Blick auf die beiden Persönlichkeitstestverfahren NEO-PI-R und Reiss Profile. Findet ersteres vor allem in der Wissenschaftslandschaft Anwendung, so wird letzteres auch in verschiedenen Praxisfeldern eingesetzt. Bachmanns Fazit: „Reiss Profile und NEO-PI-R haben aus wissenschaftlicher Sicht eine vergleichbare Aussagekraft, das Reiss Profile liefert in bestimmten Anwendungskontexten jedoch eine noch differenziertere Beschreibung der menschlichen Persönlichkeit.“

Vielfältiger gesellschaftlicher Nutzen

Die differenzierte Betrachtungsweise nutzt jedoch nicht nur der Leistungsentfaltung des Einzelnen, sondern auch der Gesellschaft insgesamt. Einen Beleg dafür lieferte der Vortrag der US-amerikanischen Psychologen Dr. David **Laman** und Price **Pullins**. Angesichts eines Kostenanteils von 17 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP), der in den USA durch eine ungesunde Lebensweise von

Teilen der Bevölkerung verursacht wird, ist der Vorteil einer – die persönliche Motivstruktur berücksichtigenden – Beratung von Patienten in Hinblick auf Ernährungs- und Bewegungsgewohnheiten evident. Hier liegt ein großes Potenzial, das ebenso zu Kostensenkungen im Gesundheitswesen wie zu höherer persönlicher Lebensqualität der Betroffenen beitragen kann. Zum Vergleich: In Deutschland liegt der Kostenanteil am BIP bei elf Prozent, auch hier darf also ein gesellschaftlicher und ökonomischer Nutzen der Methode vermutet werden.

Auch beim Thema Anwendungen im Bildungsbereich spielt die gesellschaftliche Dimension eine wichtige Rolle. **Maggie M. Reiss**, langjährige Schulpsychologin in den USA, hat auf Basis der 16 Lebensmotive die häufigsten Gründe für Minderleistungen in der Schule und der Universität ermittelt. Ihr geht es darum, die Persönlichkeit von Schülern und Studenten zu berücksichtigen und diese durch Botschaften, die sie wirklich erreichen, zu motivieren. Ein Beispiel: Bei einem Schüler mit einem hohen Anerkennungsmotiv wirkt ein Lob für erbrachte Leistung bedrohlich, da dieser Erfolg nicht einfach beliebig wiederholt werden kann. Ein Lob für den Arbeitseinsatz hingegen motiviert, da dies seitens des Schülers durch sein Handeln steuerbar ist. Letztlich gehe es auch darum, Schüler durch eine kluge Fächer- und Schultypwahl in ein Umfeld zu platzieren, in dem sie aufgrund ihrer intrinsischen Motivation auch erfolgreich sein können, ist Maggie Reiss überzeugt.

Der US-amerikanische Psychologe Dr. James **Wiltz** wiederum richtete den Blick auf die Krisenintervention. Sein Beratungsangebot dient Menschen mit Entwicklungsstörungen. Dabei ermitteln die betreuenden Therapeuten das Persönlichkeitsprofil des Klienten um, extreme Motivausprägungen und -kombinationen erkennen und ausbalancieren zu können. Auf diese Art und Weise dient die Motivationsanalyse der ganzheitlichen und proaktiven Herangehensweise, um Menschen mit Entwicklungsstörungen im Rahmen des Therapieplans zu unterstützen, bevor eine Krise beginnt.

Das private Glück finden

Beleuchtete ein Grossteil der Veranstaltung die Bedeutung der Lebensmotive in Wirtschaft, Sport, Gesundheit und Bildung, so lag zum Abschluss der Schwerpunkt auf dem Thema Lebensqualität im privaten Bereich. Ein Beispiel hierfür sind Probleme, die in Paarbeziehungen auftreten können. Dabei geht es um Fragen wie: Was lässt Paare scheitern? Und lässt sich Eheglück vorhersagen? Glaubt man Professor Steven Reiss' Vortrag, so muss man die Frage mit „ja“ beantworten. **Reiss** betonte: „Wiederholte Streitigkeiten in Partnerschaften können auf stark unterschiedlich ausgeprägte Lebensmotive der Partner zurückgeführt werden“. Je ähnlicher die Motivausprägungen, desto wahrscheinlicher sei das dauerhafte Bestehen einer Beziehung. Sogar die Wahrscheinlichkeit von Seitensprüngen lasse sich aus den Persönlichkeitsprofilen ablesen, konstatierte Reiss. Der Motivationsexperte weiß, wovon er spricht, denn sein Rat ist in den USA bei der Gestaltung von Eheverträgen, die dort üblicher sind als beispielsweise in Deutschland, stark gefragt.

Um individuelle Lösungsstrategien ging es auch im Vortrag von Verhaltenstherapeutin und Coach Kathrin **Reitz** aus Aachen. Sie konzentrierte sich auf das Personal Profile Coaching – einen Ansatz, den sie gemeinsam mit Peter Boltersdorf entwickelt hat. Dabei wird die Reiss Profile Methode mit Elementen der EMDR-Therapie nach Francine Shapiro kombiniert. Der Nutzen für den Klienten liegt in der Aktivierung persönlicher Ressourcen, die gezielt in schwierigen Situationen zum Einsatz kommen, beispielsweise wenn es gilt, Emotionen und traumatische Ereignisse zu verarbeiten.

Einem ganz anderen, ebenfalls sehr emotional besetzten Bereich widmet sich die Psychologin Dr. Mary Ellen **Milos**. Ihr „I Celebrate Myself Project“, das sie auf dem Motivationskongress präsentierte, gilt in den USA als wegweisend in der Hospizarbeit. Im Fokus steht die Verbesserung der Lebensqualität für Menschen mit lebensbedrohlichen Erkrankungen. Die Form der Sterbebegleitung setzt auf die Berücksichtigung der emotionalen Bedürfnisse der Patienten in ihren letzten Lebensmonaten. „Die Menschen, die ich in den letzten Tagen ihres Lebens begleiten durfte, haben – trotz der massiven physischen und psychischen Belastungen – diese Zeit persönlich als qualitativ wertvoll erleben können“, resümierte Milos.

Netzwerke für die Zukunft

All diese Beispiele zeigen: Die Einsatzmöglichkeiten motivbasierter Persönlichkeitsmodelle sind vielfältig. Die erste Motivationskonferenz lieferte hierzu neue Impulse und machte auf Querverbindungen aufmerksam. Sie wurde, so Professor Steven Reiss, ihrem Anspruch gerecht, den Austausch nicht nur zwischen Theorie und Praxis, sondern auch zwischen Disziplinen zu intensivieren. Mit der Veranstaltung in Köln jedenfalls wurde eine gute Basis für das Entstehen neuer Netzwerke geschaffen. Dies soll auch auf den kommenden Treffen fortgesetzt werden. Die nächsten Motivationskonferenzen finden im September 2010 in Chicago sowie im September 2011 in Wien statt.

Kontakt:

Für Rückfragen steht Peter Boltersdorf, Gesellschafter der Reiss Profile Germany GmbH und Reiss Profile Europe B.V. sowie Vorsitzender der World Society of Motivation Scientists and Professionals, zur Verfügung. Er nimmt auch Referentenvorschläge für die zweite Motivationskonferenz 2010 entgegen.

Peter Boltersdorf
Ronheider Berg 225
52076 Aachen
Tel. + 49 241.1890738
Mobil. + 49 178.6160019
boltersdorf@reissprofile.eu

Über die Reiss Profile Germany GmbH: Die Reiss Profile Germany GmbH ist exklusiver Lizenzinhaber für das Reiss Profile in Deutschland. Das Reiss Profile ist ein persönlichkeitsorientierter Ansatz in der Motivationsforschung, der von Dr. Steven Reiss, emeritierter Professor für Psychologie und Psychiatrie der Ohio State University (USA), entwickelt und in den USA verbreitet wurde. Die Reiss Profile Deutschland GmbH bildet Personalentwickler, Coaches und Trainer zu zertifizierten Reiss Profile Mastern aus und berät Unternehmen, Sportler, Institutionen und Individuen über Einsatzmöglichkeiten des Reiss Profile zur mentalen Leistungsentfaltung. Weitere Informationen unter www.reissprofile.eu